

# DOCUMENTACIÓN TÉCNICA DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA FORMATIVO DE EMPRENDEDORES EN EL COMERCIO 2011

## OBJETO DEL CONTRATO

La prestación de los servicios correspondientes al desarrollo del Programa Formativo de Emprendedores en el Comercio 2011. Este programa está cofinanciado por el Fondo Social Europeo, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio y la Cámara de Jerez de la Frontera.

## SERVICIOS SOLICITADOS

El desarrollo del programa se plantea a través de un conjunto de acciones formativas encaminadas a procurar la sostenibilidad del pequeño comercio mediante un curso de formación con metodología presencial y on-line, tutorías y foros.

Cada acción formativa consta de tres bloques diferenciados:

- I Diagnóstico previo
- II Formación
- III Seguimiento y evaluación

Los módulos a impartir son los siguientes:

<p><b>Módulo 1. Distribución, canales y formas comerciales. Los sistemas de asociación</b></p>	<p>TEMA 1. El sistema de distribución comercial y los canales comerciales</p> <p>TEMA 2. Las formas comerciales y lo sistemas de asociación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis del sector distributivo</li> <li>- Conceptos básicos</li> <li>- Servicios de comercialización</li> <li>- Análisis de las formas comerciales</li> <li>- Variantes de asociacionismo comercial</li> </ul>
<p><b>Módulo 2. Función directiva del comerciante: planificación estratégica e innovación</b></p>	<p>TEMA 8. La planificación estratégica e Innovación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Competitividad del negocio</li> <li>- Diagnóstico, análisis y planificación</li> </ul>
<p><b>Módulo 3. Gestión de ventas, gestión de compras. Márgenes y precios del producto</b></p>	<p>TEMA 4. La gestión de ventas</p> <p>TEMA 5. La gestión de compras</p> <p>TEMA 6. El producto, márgenes y precios</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El establecimiento comercial</li> <li>- Organización y análisis de ventas</li> <li>- Política de compras</li> <li>- Organización y análisis de compras</li> <li>- Estrategias comerciales en productos y precios</li> <li>- Decisiones sobre rotación</li> </ul>
<p><b>Módulo 4. Calidad del servicio en el comercio minorista. Indicadores y plan de mejora</b></p>	<p>TEMA 9. Calidad de servicio en el comercio minorista</p> <p>TEMA 10. Indicadores de calidad</p> <p>TEMA 11. Plan de mejora de la calidad y de fidelización de la clientela</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de la calidad de servicio</li> <li>- Estrategia de calidad total</li> <li>- Revisión herramienta SERVQUAL</li> <li>- Satisfacción del cliente</li> <li>- Certificaciones de calidad</li> <li>- Estrategias de fidelización</li> </ul>
<p><b>Módulo 5. Organización societaria: aspectos fiscales, financiero y la cuenta de explotación</b></p>	<p>TEMA 7. La cuenta de explotación. El Nuevo Plan de Contabilidad</p> <p>TEMA 17. Organización societaria. Aspectos fiscales y financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de la rentabilidad</li> <li>- Estudio del Nuevo Plan de Contabilidad</li> <li>- Tipos de sociedades</li> <li>- Fiscalidad de la empresa comercial</li> </ul>

<b>Módulo 6. Tecnologías de la información y equipamiento comercial</b>	TEMA 15. Tecnologías de la información  TEMA 16. Equipamiento comercial	- Usabilidad de las nuevas tecnologías - Comercio electrónico - Logística y distribución física - Reciclado y aspectos ecológicos
<b>Módulo 7. Análisis de mercado y segmentación de clientes</b>	TEMA 12. Análisis de mercados	- Posicionamiento y penetración en el mercado - Estudios de viabilidad
<b>Módulo 8. Técnicas de venta y política de comunicación. Exposición y publicidad</b>	TEMA 13. Exposición (merchandising) y publicidad en el lugar de venta (PLV)  TEMA 14. Técnicas de venta y política de comunicación (promoción, publicidad y escaparatismo)	- El espacio en el establecimiento - Gestión del lineal - Visual merchandising - Motivaciones del comprador y del vendedor - Actuaciones de comunicación

## **PRESUPUESTO**

24.000 € (impuestos incluidos)

## **INFORMACIÓN**

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Jerez de la Frontera, calle Fermín Aranda s/nº, 11407 Jerez de la Frontera. Teléfono 956 030201. Horario de 9,00 a 14,00 horas.

Las ofertas se podrán presentar también por correo electrónico a la dirección [camara@camarajerez.com](mailto:camara@camarajerez.com).

## **PLAZO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS**

Hasta las 12,00 horas del próximo 15 de septiembre de 2011. A la empresa seleccionada se le informará en un plazo de siete días naturales, desde la fecha límite de presentación de ofertas.

## **DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR**

Presupuesto detallado de los servicios a prestar, calidad de los servicios y mejoras posibles al programa.

## **CRITERIOS DE SELECCIÓN**

Precio de la oferta: 35 puntos  
Calidad de servicios: 35 puntos  
Mejoras: 30 puntos